

**PENGARUH BAURAN PEMASARAN TERHADAP  
PENJUALAN SEPEDA MOTOR SUZUKI  
(Studi Kasus pada PT. Sumber Baru Jaya  
Gemilang Kabupaten Boyolali)**



Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh  
Gelar Sarjana Fakultas Teknik Jurusan Teknik Industri  
Universitas Muhammadiyah Surakarta

Diajukan Oleh:

**DWI SAPTO YUDIYANTO**  
**NIM. D600.090.022**

**JURUSAN TEKNIK INDUSTRI FAKULTAS TEKNIK  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA  
2016**

## HALAMAN PENGESAHAN

Judul Penelitian :

**PENGARUH BAURAN PEMASARAN TERHADAP PENJUALAN  
SEPEDA MOTOR SUZUKI  
(Studi Kasus pada PT. Sumber Baru Jaya Gemilang Kabupaten Boyolali)**

Tugas Akhir ini diajukan guna memenuhi sebagai syarat menyelesaikan Studi S-1 untuk memperoleh gelar Sarjana Teknik Jurusan Teknik Industri Fakultas Teknik Universitas Muhammadiyah Surakarta.

Hari : JUM'AT

Tanggal : 11 NOVEMBER 2016

Disusun oleh:

Nama : DWI SAPTO YUDIYANTO

NIM : D600090022

Jurusan : Teknik Industri

Fakultas : Teknik

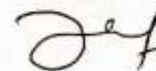
Disahkan Oleh :

Pembimbing I



(Dr. SURANTO, MM)

Pembimbing II



(HAFIDH MUNAWIR, ST, M.Eng)

## HALAMAN PERSETUJUAN

Tugas Akhir dengan judul **PENGARUH BAURAN PEMASARAN TERHADAP PENJUALAN SEPEDA MOTOR SUZUKI (Studi Kasus pada PT. Sumber Baru Jaya Gemilang Kabupaten Boyolali)** telah diuji dan dipertahankan dihadapan Dewan penguji Tugas Akhir sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Teknik Jurusan Teknik Industri Fakultas Teknik Universitas Muhammadiyah Surakarta

Hari/Tanggal : ~~JUM~~ 11 November, 2016  
Jam : 10 WIB

Menyetujui:

Tim Penguji

Tanda Tangan

1. Dr. Suranto, MM.

(Ketua Dewan Penguji 1)

2. Hafidh Munawir, ST, M.Eng.

(Ketua Dewan Penguji 2)

3. Ahmad Kholid Al Ghofari, ST, MT.

(Anggota I Dewan Penguji)

4. Indah Pratiwi, ST., MT.

(Anggota II Dewan Penguji)

Dekan Fakultas Teknik

Ir. Sri Sunarjono, M.T. Ph.D.



Ketua Jurusan Teknik Industri

Eko Setiawan, ST. MT. Ph.D



## HALAMAN PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa Tugas Akhir ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu Perguruan Tinggi dan sepanjang sepengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Surakarta, 11 September 2016

Penulis



DWI SAPTO YUDIYANTO

## **MOTTO**

Matiku, Rejekiku dan Jodohku Sudah Diatur Oleh Tuhanku, dan Aku Tau  
Tuhanku Tidak Akan memberikan Hal Yang Salah Kepadaku Jika Aku  
Berjalan Diarah Yang Benar dan Sesuai Tuntunan-Nya”

“Tetap Berusaha Meskipun Gagal, Tetap Berdiri Meskipun Terjatuh dan Tetap  
Berdoa Meskipun Belum Dikabulkan Oleh-Nya”

“Dimana Ada Doa dan Usaha Pasti Ada Jalan Untuk Mewujudkan  
Apa Yang Kita Inginkan”

“Harga kebaikan manusia adalah diukur menurut apa yang telah  
dilaksanakan/diperbuatnya” (Ali Bin Abi Thalib)

“Ikhtiar menuju tawakal, dan berakhir keterharuan atas kesabaran”

“Keberhasilan tidak datang secara tiba-tiba, tapi karena usaha  
dan kerja keras”

## **PERSEMBAHAN**

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT, atas limpahan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penelitian ini dapat penulis selesaikan dengan baik, penelitian ini kupersembahkan kepada :

1. Kedua orang tua saya yang telah mencurahkan seluruh kasih sayang dan memberikan semangat akan tujuan hidup, yang selalu mengingatkan dan membimbing akan kebaikan dan keburukan selama ini dan selalu mendoa'akan demi keberhasilan saya.
2. Dan semua teman-teman saya yang telah memberikan dorongan dan membantu saya baik dalam keadaan suka maupun duka.

## KATA PENGANTAR



*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Puji syukur Alhamdulillah penulis panjatkan puji syukur atas kehadiran Allah SWT karena dengan segala limpahan rahmatm nikmat dan kekuasaan-Nya, sehingga penelitian ini dapat terselesaikan dengan baik. Penelitian ini disusun untuk memenuhi persyaratan guna menyelesaikan program Strata 1 Jurusan Teknik Industri, Fakultas Teknik di Universitas Muhammadiyah Surakarta.

Dalam penyusunan laporan Tugas Akhir ini, penulis mengalami banyak kendala, namun atas bantuan, bimbingan, kritik, saran dan dorongan dari berbagai pihak akhirnya penulis dapat menyelesaikannya. Oleh karena itu, dalam kesempatan kali ini penulis ingin mengucapkan luapan rasa terima kasih kepada:

1. Allah SWT atas rahmat-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan Tugas Akhir ini.
2. Bapak Eko Setiawan ST., MT., Ph.D. sebagai Ketua Jurusan Teknik Industri UMS.
3. Bapak Dr. Suranto, MM selaku dosen pembimbing I dan Bapak Hafidh Munawir, ST, M.Eng, selaku dosen pembimbing II yang telah meluangkan waktunya dan tenaganya untuk memberikan bimbingan, arahan, petunjuk serta motivasi dalam penyelesaian penelitian ini.
4. Seluruh Dosen dan Staff karyawan Jurusan Teknik Industri Fakultas Teknik Universitas Muhammadiyah Surakarta, yang telah memberikan pengetahuan dan membagi ilmunya yang sangat bermanfaat bagi penulis.
5. Semua karyawan PT. Sumber Baru Jaya Gemilang Kabupaten Boyolali yang telah membantu dan memberikan pengarahan bagi penulis dalam penelitian.
6. Kedua orang tua dan keluarga tercinta, yang senantiasa selalu memberikan pengorbanan dan kasih sayangnya yang tak pernah putus, serta memberikan dorongan motivasi kepada penulis untuk menjadi yang terbaik.

7. Semua teman-teman saya yang telah memberikan dorongan dan membantu yang telah membantu dalam penyelesaian penelitian ini.
8. Dan semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan Laporan Tugas Akhir ini.

Penulis sangat menyadari bahwa dalam penyusunan Tugas Akhir ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, penulis mengharapkan saran dan kritik yang bermanfaat membangun dari para pembaca agar penulis dapat memperbaiki kekurangan yang ada, baik pada perbaikan isi dan materi bagi laporan-laporan yang lainnya. Akhir kata penulis berharap laporan ini dapat memberikan manfaat khususnya bagi penulis dan umumnya bagi pembaca.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Surakarta, November 2016

Penulis

DWI SAPTO YUDIYANTO



## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PENGESAHAN .....	ii
PERSETUJUAN .....	iii
HALAMAN PERNYATAAN .....	iv
MOTTO . .....	v
PERSEMBAHAN .....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI .....	ix
DAFTAR TABEL .....	xii
DAFTAR GAMBAR .....	xiii
ABSTRAK .....	xiv
ABSTRACT .....	xv
<b>BAB I : PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang Masalah .....	1
1.2 Perumusan Masalah .....	4
1.3 Tujuan Penelitian .....	4
1.4 Manfaat Penelitian .....	5
1.5 Batasan Masalah .....	6
1.6 Sistematika Penelitian.....	6
<b>BAB II : LANDASAN TEORI</b>	
2.1 Pengertian Manajemen Pemasaran .....	8
1. Tujuan Manajemen Pemasaran.....	8
2. Proses Manajemen Pemasaran.....	9
3. Bauran Pemasaran ( <i>Marketing Mix</i> ).....	11
2.2 Produk.....	11
1. Tingkatan Produk .....	12
2. Klasifikasi Produk .....	12
3. Kualitas Produk .....	15
4. Dimensi Kualitas Produk.....	16
5. Ukuran Kualitas Produk .....	17

6. Faktor Yang Mempengaruhi Kualitas Produk.....	18
2.3 Harga .....	18
1. Makna dan Pentingnya Harga.....	19
2. Faktor Yang Mempengaruhi Penetapan Harga.....	19
3. Tujuan Penetapan Harga.....	21
4. Strategi Penetapan Harga.....	22
2.4 Promosi .....	25
1. Tujuan Promosi .....	25
2. Strategi Promosi .....	26
3. Bauran Promosi .....	28
4. Jenis Kegiatan Promosi .....	29
5. Jenis-Jenis Promosi Penjualan.....	30
2.5 Saluran Distribusi .....	31
1. Fungsi Saluran Distribusi .....	31
2. Penentuan Saluran Distribusi.....	32
3. Alternatif Saluran Distribusi.....	33
2.6 Orang .....	34
2.7 Bukti Fisik .....	35
2.8 Proses.....	37
2.9 Penjualan .....	38
1. Jenis dan Bentuk Penjualan .....	38
2. Tujuan Penjualan .....	41
3. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan .....	41
2.10 Penelitian Terdahulu.....	43
2.11 Kerangka Berpikir .....	45
2.12 Hipotesis .....	48

### **BAB III : METODE PENELITIAN**

3.1 Lokasi Penelitian .....	53
3.2 Desain Penelitian .....	53
3.3 Populasi, Sampel dan Teknik Sampling .....	53
3.4 Variabel Penelitian.....	54
3.5 Definisi Operasional Penelitian .....	55
3.6 Instrumen Penelitian .....	60

3.7 Sumber Data .....	60
3.8 Teknik Pengumpulan Data .....	61
3.9 Metode Analisis Data .....	62
1. Uji Instrumen Data .....	62
a. Uji Validitas .....	62
b. Uji Reliabilitas.....	62
2. Uji Hipotesis.....	63
a. Analisis Faktor .....	63
b. Uji t.....	65
3.10 Kerangka Analisa Penelitian.....	67

#### **BAB IV : ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN**

4.1 Gambaran Umum Perusahaan .....	70
1. Sejarah Berdirinya Perusahaan.....	70
2. Visi dan Misi Perusahaan .....	71
3. Kantor Cabang Perusahaan.....	71
4. Produk Penjualan Perusahaan.....	72
5. Struktur Organisasi Perusahaan.....	76
4.2 Gambaran Umum Responden.....	77
4.3 Metode Analisis Data .....	78
1. Uji Instrumen Data .....	78
a. Uji Validitas .....	78
b. Uji Reliabilitas.....	83
2. Uji Hipotesis.....	86
a. Analisis Faktor .....	86
b. Uji t.....	84
4.4 Pembahasan .....	97

#### **BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN**

5.1 Kesimpulan.....	99
5.2 Saran .....	99

## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1	Penelitian Terdahulu .....	43
Tabel 4.2	Hasil Uji Validitas .....	79
Tabel 4.3	Hasil Uji Reliabilitas.....	83
Tabel 4.4	Hasil Uji Analisis Faktor Tahap Pertama .....	87
Tabel 4.5	Hasil Uji Analisis Faktor Tahap Kedua .....	89
Tabel 4.6	Hasil Uji Analisis Faktor Tahap Ketiga .....	90
Tabel 4.7	Hasil Uji Analisis Faktor Tahap Keempat .....	90
Tabel 4.8	Hasil Uji t .....	95

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 2.1	Kerangka Berpikir .....	47
Gambar 3.1	Kerangka Analisia Penelitian .....	67
Gambar 4.1	Struktur Organisasi Perusahaan .....	76

## ABSTRAK

Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Penjualan Sepeda Motor Suzuki  
(Studi Kasus pada PT. Sumber Baru Jaya Gemilang Kabupaten Boyolali)

Dwi Sapto Yudiyanto / D600.090.022

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh bauran pemasaran (produk, promosi, saluran distribusi, orang, bukti fisik, proses dan harga) terhadap penjualan sepeda motor Suzuki (studi kasus pada PT. Sumber Baru Jaya Gemilang Kabupaten Boyolali). Penelitian menggunakan metode penelitian deskriptif dengan jumlah sampel 75 orang dan menggunakan metode pengambilan sampel *accidental sampling method*. Hasil uji validitas menunjukkan masing-masing item setiap variabel dinyatakan valid. Hasil uji reliabilitas menunjukkan masing-masing item setiap variabel dinyatakan reliabel (bisa dipercaya).

Kesimpulan dari hasil penelitian uji analisis faktor menunjukkan 4 (empat) variabel yang memberikan korelasi cukup besar terhadap volume penjualan yaitu variabel promosi, produk, harga dan proses. Sedangkan hasil uji t menunjukkan jika masing-masing variabel produk, promosi, saluran distribusi, orang, bukti fisik, proses dan harga secara individu (parsial) berpengaruh positif dan signifikan terhadap penjualan sepeda motor Suzuki di PT. Sumber Baru Jaya Gemilang Kabupaten Boyolali.

Untuk kedepannya diharapkan PT. Sumber Baru Jaya Gemilang Kabupaten Boyolali mampu mempertahankan atau meningkatkan kualitas produknya, kualitas promosinya, orang/karyawan yang dalam hal ini adalah pelayanannya, meningkatkan bukti fisik/fasilitasnya, memberikan harga yang bersaing dan kompetitif, memberikan saluran distribusi yang cepat dan baik serta proses yang cepat, tepat dan mudah sehingga target penjualan dapat meningkat sesuai dengan yang ditargetkan / diharapkan.

Kata kunci : produk, promosi, saluran distribusi, orang, bukti fisik, proses, harga dan penjualan.

## **ABSTRACT**

*The Influence Of Marketing Mix Toward Sales Of Suzuki Motorcycle  
(Case study of New sources of Jaya PT Gemilang Boyolali Regency)*

Dwi Sapto Yudiyanto / D600090022

*This research aims to know the influence of the marketing mix (product, promotion, distribution channel, people, physical evidence, the process and the price) against sales of Suzuki motorcycle (case study of New sources of Jaya PT Gemilang Boyolali Regency). Research using the method of descriptive research with a total population of 150 people and the sample used 75 people and using the method of sampling accidental sampling method. Test results show the validity of each item of each variable is declared valid. Reliability test results indicating each item of each variable declared reliability (believable).*

*Conclusions from the test results the analysis of the factor shows four (4) variable that gives considerable correlation against sales volume i.e. variable product, promotion, price and process. T test results showed if each variable product, promotions, distribution channels, people, physical evidence, the process and the price individually (partial) positive and significant effect against the sale of Suzuki motorcycle in PT. Sumber Jaya New Scintillating Boyolali Regency.*

*For the future, it is hoped the new Source PT. Jaya Scintillating Boyolali Regency was able to maintain or improve the quality of its products, quality promotion, people/employees which in this case is his Ministry, increasing physical evidence/amenities, providing competitive rates and competitive, providing a fast and distribution channels as well as the process of quick, precise and easy that sales target may be increased in accordance with the targeted/expected.*

*Key words : product, promotions, distribution channels, pricing and sales.*